

Professionell säljarutveckling

Bakgrund

Inom Samkonsult har vi arbetat i 24 år med utveckling av säljare och säljchefer främst inom industri, system- och anläggningsverksamhet och konsulter.

Vi har fyra olika träningskoncept och ofta arbetar vi stegvis från koncept 1 – 4.

Våra relationer med våra kunder är ofta långsiktiga, vilket innebär att vi kan mäta effekterna av vårt engagemang.

Våra grundkoncept i sammandrag

1. *Coachning med egna kunder och prospects*

Säljarna tränar på ”verkliga” besök som de avser genomföra i praktiken. Grupper om ca 8 säljare. Videodokumentering och direktfeedback samt situationsanpassad teori. 1-2 dagar samt ett eller flera uppföljande möten för att hålla processen igång samt stämna av erfarenheter.

2. *Intervallträning i en hel säljprocess*

Från första besök till slutförhandling med genomgående till kunden verksamhetsanpassade praktikfall. I grupper om 8 - 16 säljare. Teori varvat med träning. Gärna video för effektiv mötesdokumentering. I regel 2 dagar inkl mellanliggande kväll.

3. *Säljspel*

Särskilt användbart för träning i proaktivt säljarbete.

Innebär att säljare, små säljteam proaktivt kartlägger, planerar, målsätter och bearbetar en för företaget prioriterad marknad i syfte att skapa affärer.

Kan även utformas som ett ”KAM-spel” (KAM = Key account management).

Har dynamik av typ assessment center.

Gemensam spelgenomgång för feedback och erfarenhetsutbyte.

4. *Individuell coaching*

Kan vara flera steg men alltid

1. Personanalys

Med hjälp av PPA /RONS/Wilson learning klarläggs säljarnas profil och läggs riktlinjer för prestationsförbättring upp i samarbete med närmaste chef.

2. Gruppvisa erfarenhetsmöten (3-4 st) under ett år för att säkerställa att påtaglig förbättring sker.

Oftast ett litet ”tema” inför varje coachträff.

Kan kompletteras med sambesök – ibland men inte alltid att föredra.

Vårt grundkoncept utgår alltid från Samkonsults metodik för **rådgivande försäljning** med stark fokusering mot kvalificering, behovsanalys och tidig förankring med beslutsfattare hos kunden.

Våra förslag bygger alltid på resultat av en behovsanalys som genomförs tillsammans med kunden och träningen baseras på affärssituationer som är relevanta för den aktuella målgruppen.

Vi ser till att deltagarna får med sig konkreta och fältmässiga verktyg som stöd för utveckling av den praktiska kompetensen mellan och efter träningstillfällena, t ex vårt ”körkort för säljare.”

Samkonsult Affärsutveckling AB
Östtorp
640 20 BJÖRKVIK
Ivar Ekman, VD

Tel 0155 – 747 70
Fax 0155 – 747 95
Mobil 0705 88 12 78
E-mail info@samkonsult.se
Hemsida www.samkonsult.se